证券代码:600850　　证券简称:电科数字　　公告编号:临 2026-032

# 中电科数字技术股份有限公司
# 关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

中电科数字技术股份有限公司(以下简称“电科数字”或“公司”)于近日收到上海证券交易所《关于中电科数字技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1059 号,以下简称《问询函》),公司高度重视,会同年审会计师、财务顾问和独立董事对《问询函》所列事项逐项认真核实,现就《问询函》的相关问题回复如下:

在本问询函的相关回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,系四舍五入所致。如无特殊说明,本回复涉及币种为人民币。

因部分信息涉及商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律规范、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一:年报及前期公告显示,2024 年至 2025 年,公司分别实现营业收入 107.06 亿元、107.40 亿元,综合毛利率分别为 19.19%、17.60%,其中收入占比最大的行业数字化解决方案业务毛利率下降 0.87 个百分点至 16.02%,数字化产品业务毛利率下降 8.86 个百分点至 43.49%。同期,公司归母净利润分别为 5.51 亿元、3.29 亿元,同比下降 40.28%,其中财务费用由 551 万元增至 3,042 万元,主要系利息费用增加 1,016.37 万元、利息收入减少 1,162.58 万元。2025 年末,公司短期借款余额 7.03 亿元,同比增长 53.33%,货币资金余额 22.69 亿元,同比增长 3.58%,其中存放于关联方财务公司的存款最高发生额为 3.32 亿元,存款利率为 0.05%-0.65%。

请公司补充披露:(一)分业务板块列示主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况,结合细分行业发展情况、市场竞争格局、可比公司情况等,量化分析数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性,说明与同行业可比公司是否存在显著差异;(二)分别列示在关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况,包括存放地点及金融机构名称、存放类型、月均存款余额等,说明利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性;结合日常营运资金需求、长期资产投建情况等,说明在当前货币资金余额充足的情况下,新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性;(三)量化分析除毛利率、财务费用增加外,其他导致归母净利润下滑的主要因素,充分说明前述各项因素对当期净利润的具体影响金额,并进一步说明上述因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力。

一、公司回复:

(一)分业务板块列示主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况,结合细分行业发展情况、市场竞争格局、可比公司情况等,量化分析数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性,说明与同行业可比公司是否存在显著差异;

1、主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况。

各业务板块主营产品内容及具体应用领域:

| 业务板块 | 主营产品内容 | 具体应用领域 |
|---|---|---|
| 数字化产品 | 1)智能计算产品:高性能数字模块、智能计算平台等智能计算软硬件,主要涵盖信息处理平台、嵌入式模块、记录存储系统、智能计算平台、工业控制平台、轨道交通控制系统、无人平台控制系统等产品;<br>2)数智应用产品:人工智能、大数据及行业应用类软件,主要涵盖智算算力管理、数据治理、AI 开发、智能运维等产品。 | 1)智能计算产品用于特种行业、高端制造、工业控制、轨道交通、民用航空等行业的数字化与高端电子装备领域;<br>2)数智应用产品作为公司行业数字化整体解决方案的自主产品,为行业客户提供数字化、智能化应用支撑。 |
| 行业数字化 | 为行业客户提供行业数字基础设施解决方案与服务,夯实行业数字底座,构建数据智能能力,拓展行业数字化创新场景应用。主要涵盖网络基础设施、行业云、行业信创、数字金融、智能制造、数字交通、数字水利、智慧医疗、数字能源、智慧园区等数字化解决方案。 | 应用于银行、证券、保险等金融行业,制造业、商业等大型企业,水利、交通、医疗、能源等究政与公共服务行业,运营商与互联网企业等,赋能重点行业客户的数字化智能化转型。 |
| 数字新基建 | 数据中心、楼宇智能领域的咨询设计、总包管理、工程建设、运维保障、行业测评等工程建设与服务。主要涵盖数据中心工程、智能化工程、数据中心运维与运营服务。 | 数据中心、楼宇智能领域的工程建设与服务。 |

公司主营产品成本构成及其变化情况如下:

单位:元

| 业务板块 | 成本构成项目 | 2025年 | | 2024年 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 成本金额 | 占业务板块总本比重(%) | 成本金额 | 占业务板块总成本比重(%) |
| 数字化产品 | 原材料、软硬件设备及服务 | 315,393,733.11 | 84.82 | 336,570,496.27 | 90.03 |
| | 直接人工 | 56,453,398.81 | 15.18 | 37,286,978.16 | 9.97 |
| | 合计 | 371,847,131.92 | 100.00 | 373,857,474.43 | 100.00 |
| 行业数字化 | 软硬件设备及服务 | 7,713,648,914.88 | 98.93 | 7,548,434,994.13 | 99.03 |
| | 直接人工 | 83,810,614.99 | 1.07 | 74,130,447.15 | 0.97 |
| | 合计 | 7,797,459,529.87 | 100.00 | 7,622,565,441.28 | 100.00 |
| 数字新基建 | 软硬件设备 | 604,781,975.28 | 84.08 | 597,941,315.41 | 83.90 |
| | 工程服务 | 114,504,790.46 | 15.92 | 114,705,959.88 | 16.10 |
| | 合计 | 719,286,765.74 | 100.00 | 712,647,275.29 | 100.00 |
| 小计 | | 8,888,593,427.53 | | 8,709,070,191.00 | |
| 减:内部抵销数 | | 39,062,648.74 | | 57,752,005.31 | |
| 合计 | | 8,849,530,778.79 | | 8,651,318,185.69 | |

2025 年度,公司各业务板块成本结构整体保持稳定,成本归集与核算方法及口径均与上年保持一致。

数字化产品:成本以原材料、软硬件设备及服务为主,占比达 84.82%,主要系业务规模下降同时元器件采购价格上升所致;直接人工占比 15.18%,变动幅度 5.21 个百分点,主要系为保持竞争力增加项目研发投入,人工成本相应增加,成本结构基本稳定,成本核算模式未发生变化。

行业数字化:成本中软硬件设备及服务占比为 98.93%,直接人工占比为 1.07%,变动幅度均不足 0.2 个百分点,成本结构保持稳定,成本集中于软硬件设备及服务,成本核算模式未发生变化。

数字新基建:成本中软硬件设备占比为 84.08%,工程服务占比为 15.92%,变动幅度均不足 0.2 个百分点,成本结构保持稳定,成本集中于工程建设,成本核算模式未发生变化。

2、数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性。

1)数字化产品毛利率下降原因分析:

行业发展及市场竞争格局:

受成本上升、下游需求波动及市场竞争加剧等多重因素影响,数字化产品毛利率呈下降趋势。下游行业总体单位客户受装备行业需求变化等因素影响,阶段性调整采购计划,行业整体订单获取及交付节奏有所放缓,销售价格通常经过客户的招投标或竞争性谈判等过程,叠加竞争者增多,导致产品的价格水平呈现下降趋势;新产品装备要求持续提升,部分国产元器件相对进口元器件在同性能要求下成本更高,共同导致新产品毛利率较老产品下降幅度较大,拉低了整体毛利率水平。

同行业可比公司情况分析:

2025 年度,同行业可比公司数字化产品相近业务毛利率变动情况如下:

| 证券代码 | 证券名称 | 对比业务 | 2025年毛利率(%) | 2024年毛利率(%) | 同比变动(%) |
|---|---|---|---|---|---|
| 002413 | 雷科防务 | 计算机、通讯等设备 | 32.00 | 33.91 | -1.91 |
| 688788 | 科思科技 | 电子设备 | 42.10 | 45.68 | -3.57 |
| 300253 | 卫宁健康 | 软件及服务 | 35.22 | 50.10 | -14.88 |
| 300348 | 长亮科技 | 软件开发 | 22.30 | 27.60 | -5.30 |
| 同行业可比公司平均 | | | 32.91 | 39.32 | -6.42 |
| 600850 | 电科数字 | 数字化产品 | 43.49 | 52.71 | -9.22 |

数据来源:上述公司 2025 年年度报告

2025 年度,同行业可比上市公司数字化产品的同类业务毛利率整体均呈下降趋势。公司数字化产品毛利率同比下降 9.22 个百分点,降幅处于可比公司中正常范围。综上,公司数字化产品毛利率变化属于行业周期性调整下的正常波动。

2)行业数字化解决方案毛利率下降原因分析:

行业发展及市场竞争格局:行业数字化业务毛利率同比小幅下降,整体降幅处于可控区间。毛利率下降主要系项目竞争加剧,以及上游核心设备价格有所上涨,推高项目整体实施成本。

同行业可比公司情况分析:

2025 年度,同行业可比公司行业数字化相近业务毛利率变动情况如下:

| 证券代码 | 证券名称 | 对比业务 | 2025年毛利率(%) | 2024年毛利率(%) | 同比变动(%) |
|---|---|---|---|---|---|
| 002421 | 达实智能 | 智慧空间整体解决方案业务 | 9.79 | 20.93 | -11.14 |
| 600728 | 佳都科技 | 解决方案 | 9.16 | 11.06 | -1.90 |
| 688631 | 莱斯信息 | 信息化系统开发建设 | 31.70 | 26.70 | 5.00 |
| 002331 | 皖通科技 | 系统集成 | 4.79 | 16.35 | -11.56 |
| 600410 | 华胜天成 | 企业 IT 系统解决方案 | 8.50 | 9.62 | -1.12 |
| 688562 | 航天软件 | 信息技术服务与信息系统集成 | 13.66 | 10.76 | 2.90 |
| 同行业可比公司平均 | | | 12.93 | 15.90 | -2.97 |
| 600850 | 电科数字 | 行业数字化 | 16.02 | 16.89 | -0.87 |

数据来源:上述公司 2025 年年度报告

2025 年度,同行业可比上市公司行业数字化毛利率普遍呈下降趋势。公司行业数字化业务毛利率同比下降 0.87 个百分点,因客户性质及公司处于行业优势地位,降幅小于可比公司平均降幅。综上,公司行业数字化业务毛利率下滑属于行业共性现象。

(二)分别列示在关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况,包括存放地点及金融机构名称、存放类型、月均存款余额等,说明利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性;结合日常营运资金需求、长期资产投建情况等,说明在当前货币资金余额充足的情况下,新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性;

1、关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况,利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性。

1)2025 年货币资金存放情况

| 存放地点 | 金融机构名称 | 存放类型 | 期末余额(人民币万元) | 月度平均存款余额(人民币万元) |
|---|---|---|---|---|
| 中国大陆 | 财务公司 | 协定和活期 | 5,062.67 | 3,978.32 |
| | 银行 1 | 协定 | 63,823.80 | 23,613.42 |
| | 银行 2 | 协定 | 57,420.03 | 16,533.40 |
| | 银行 3 | 协定 | 20,029.45 | 9,245.86 |
| | 银行 4 | 协定 | 11,920.88 | 7,632.62 |
| | 银行 5 | 协定 | 14,796.42 | 5,960.87 |
| | 银行 6 | 协定 | 773.97 | 4,537.63 |
| | 银行 7 | 协定 | 12,093.86 | 4,361.63 |
| | 其他银行 | 活期 | 2,684.76 | 1,772.96 |
| | 境内人民币合计 | | 188,595.84 | 77,626.70 |
| 中国大陆 | 银行 4 等 | 活期/定期(美元折合人民币) | 13,757.45 | 13,908.63 |
| 境外 | 境外银行 | 活期/定期(外币折合人民币) | 24,550.04 | 29,187.90 |
| | 境内外人民币合计 | | 226,903.33 | 120,723.23 |
| 中国大陆 | 库存现金 | | 1.24 | 1.24 |
| | 货币资金合计 | | 226,904.57 | 120,724.47 |

2)2025 年度及 2024 年度存款利息收入如下:

单位:万元

| 年份 | 境内人民币 | | 外币及境外资金 | | 合计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 月均余额 | 利息收入 | 月均余额 | 利息收入 | 月均余额 | 利息收入 |
| 2025年 | 77,626.70 | 531.16 | 43,096.53 | 863.58 | 120,723.23 | 1,394.74 |
| 其中:财务公司 | 3,978.32 | 15.26 | | | 3,978.32 | 15.26 |
| 2024年 | 108,244.81 | 1,426.46 | 40,007.93 | 1,130.86 | 148,252.74 | 2,557.32 |
| 其中:财务公司 | 14,842.80 | 155.70 | | | 14,842.80 | 155.70 |

2025 年度,公司货币资金月度平均余额为 12.07 亿元,年度存款利息收入为 1,394.74 万元;2024 年度,公司货币资金月度平均余额为 14.83 亿元,年度存款利息收入为 2,557.32 万元。利息收入同比减少 1,162.58 万元,主要系月均存款规模下降及市场利率下行所致。

从存放结构来看,2025 年度公司存放于关联方财务公司的月度平均存款余额为 3,978.32 万元,较 2024 年度月均余额下降 10,864.48 万元,降幅达 73.20%,占 2025 年度境内人民币月度平均存款总额的 5.13%,占比很小;其余的货币资金存放于银行 1、银行 2、银行 3 等非关联方金融机构,分布较为分散。该资金调度系公司结合市场利率变化情况做的主动调整。

利率方面,受市场利率定价自律机制引导,2025 年度内人民币活期存款利率由年初 0.1%下调至年末 0.05%,协定存款利率由年初 0.65%-1.05%下调至年末 0.2%-0.55%。财务公司存款利率遵循市场化原则,与非关联方金融机构利率变动趋势一致,公司存放于关联方财务公司的存款占比很小,对公司整体利息收入影响有限。

总体上,公司在关联方和非关联方金融机构的利息收入变动与存款规模及利率变化方向一致,两者相匹配。

2、新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性。

单位:万元

| 2025年季度资金期末余额 | 2025年一季度 | 2025年二季度 | 2025年三季度 | 2025年四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 境内资金 | 58,666.12 | 70,272.39 | 70,058.76 | 202,354.53 |
| 期间境内回款金额 | 207,082.07 | 200,441.86 | 258,316.08 | 399,684.75 |

公司 2025 年末货币资金 22.69 亿元,其中境内资金余额至 20.24 亿元,分季度数据可见,一至三季度境内资金期末余额为 5.87-7.03 亿元,四季度回款大幅增至 39.97 亿元,致使年末货币资金余额明显增多。境内人民币月度平均资金 7.76 亿元,月支出平均 8.76 亿元,公司可用流动资金存在缺口。

报告期内公司经营活动现金流及借款净额情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年一季度 | 2025年二季度 | 2025年三季度 | 2025年四季度 |
|---|---|---|---|---|
| 经营活动现金流流入 | 219,895.74 | 221,334.76 | 272,997.57 | 418,493.76 |
| 经营活动现金流流出 | 332,864.19 | 228,344.00 | 262,964.25 | 286,962.27 |
| 经营活动现金流净额 | -112,968.45 | -7,009.24 | 10,033.32 | 131,531.50 |
| 借款净额 | -8,000.00 | 33,800.00 | 11,080.00 | -13,530.00 |

1)根据上表可见,公司具有行业特征,回款集中在四季度,上半年现金流持续净流出,自有资金无法覆盖付现需求。二、三季度按需新增借款弥补季节性缺口,具有季节性波动,四季度回款后归还部分借款,融资节奏贴合经营波动,完全匹配实际资金需求,不存在盲目融资。

2)为对冲市场风险、保障经营稳定,公司需保留基础流动性储备。

综上,公司各个季度短期借款新增及偿还安排,均是围绕填补阶段性营运资金缺口、季节性资金波动、防范流动性风险的经营目标开展,由此带来利息费用增长具备合理性与必要性。

(三)量化分析除毛利率、财务费用增加外,其他导致归母净利润下滑的主要因素,充分说明前述各项因素对当期净利润的具体影响金额,并进一步说明上述因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力。

公司 2025 年相较 2024 年利润表主要变动科目情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2025年度 | 2024年度 | 变动金额 |
|---|---|---|---|
| 一、营业总收入 | 1,074,008.27 | 1,070,561.82 | 3,446.45 |
| 二、营业总成本 | 1,037,507.34 | 1,011,525.89 | 25,981.45 |
| 其中:营业成本 | 884,953.08 | 865,133.90 | 19,819.18 |
| 毛利 | 189,055.19 | 206,427.92 | -16,372.73 |
| 税金及附加 | 2,349.91 | 2,645.12 | -295.21 |
| 销售费用 | 71,833.40 | 72,455.02 | -621.62 |
| 管理费用 | 26,840.81 | 26,913.84 | -73.03 |
| 研发费用 | 48,488.19 | 43,827.28 | 4,660.91 |
| 财务费用 | 3,041.96 | 550.73 | 2,491.23 |
| 加:其他收益 | 4,039.04 | 5,065.06 | -1,026.02 |
| 投资收益 | 375.94 | 74.77 | 301.17 |
| 信用减值损失 | -6,435.22 | -4,242.35 | -2,192.87 |
| 资产减值损失 | -841.01 | -921.87 | 80.86 |
| 资产处置收益 | -10.63 | 9.16 | -19.79 |
| 三、营业利润 | 33,629.06 | 59,020.68 | -25,391.62 |
| 加:营业外收入 | 974.21 | 211.76 | 762.45 |
| 减:营业外支出 | 23.06 | 292.46 | -269.39 |
| 四、利润总额 | 34,580.20 | 58,939.99 | -24,359.79 |
| 减:所得税费用 | 2,361.15 | 4,359.87 | -1,998.72 |
| 五、净利润 | 32,219.05 | 54,580.12 | -22,361.07 |

数据来源:公司定期报告

剔除毛利率下降、财务费用增加外,期末净利润减少主要系研发费用增加、信用减值损失计提上升所致,两项合计影响净利润 6,853.78 万元。

1、研发费用增加

2025 年度,公司研发费用为 48,488.19 万元,同比增加 4,660.91 万元。公司坚持科技创新,持续加大研发投入,聚焦人工智能、大数据、智能计算等方向,围绕行业需求迭代创新自有数字化产品,相关研发费用同比有所增加。

2、信用减值损失增加

2025 年度公司信用减值损失为 6,435.22 万元,较上年同比增加 2,192.87 万元。主要受宏观经济下行、行业经营环境承压影响,下游客户资金回笼进度放缓,应收账款账龄整体拉长,公司相应提高坏账准备计提比例,致使本期信用减值损失增加。

综上,公司属于软件与信息技术服务类企业,尽管短期盈利承压,公司仍坚守创新发展战略,通过持续研发投入,进一步夯实行业数字化解决方案的核心技术与产品能力,驱动业务转型升级;与此同时,公司进一步加强信用风险管控,积极落实务类风控举措防范坏账损失,依靠常态化风险管控体系统筹化解短期经营压力,保障公司经营持续稳健,共同推动盈利能力稳步提升。

问题二:年报及前期公告显示,公司于 2022 年发行股份购买上海柏飞电子科技有限公司(以下简称柏飞电子)100%股权,中电科数字科技(集团)有限公司等业绩承诺方对柏飞电子 2022 年至 2024 年扣非后归母净利润作出承诺。2022 年至 2024 年,柏飞电子营业收入分别为 5.55 亿元、5.77 亿元、10.05 亿元,其中 2024 年上半年营业收入仅 1.16 亿元;同期扣非后归母净利润分别为 1.65 亿元、1.33 亿元、1.92 亿元,业绩承诺完成率分别为 100.74%、67.33%及 80.95%。2025 年,柏飞电子实现营业收入 5.37 亿元、净利润 0.20 亿元,同比分别下降 46.57%、89.49%,公司称主要系行业周期波动影响,下游客户需求节奏放缓,客户端经济性及技术要求提升所致。

请公司补充披露:(一)柏飞电子 2022 年至 2025 年主营业务内容、经营模式、收入确认政策、成本构成、毛利率及其变化情况;就变动较大的项目,结合所处细分行业周期波动、客户需求具体变化、同行业可比公司情况等说明具体原因;(二)柏飞电子 2024 年至 2025 年前十大客户、供应商情况,包括成立时间、注册资本、合作年限、购销内容及金额、信用政策及回款情况,说明客户、供应商之间及与上市公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系,是否存在客户指定或推荐供应商的情形,如有请说明原因及合理性。

(三)分季度说明 2024 年下半年、2025 年上半年、2025 年下半年柏飞电子向主要客户的销售情况,包括名称及关联关系、销售产品、金额及同比变动率,以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点,说明 2024 年下半年营业收入大幅增长、期后大幅下滑的原因,是否存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形,收入确认是否准确;(四)结合前述期间柏飞电子毛利率、成本费用构成及其变化情况,说明 2025 年净利润大幅下滑的原因及合理性,是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。请年审会计师、财务顾问、独立董事发表意见。

一、公司回复:

(一)柏飞电子 2022 年至 2025 年主营业务内容、经营模式、收入确认政策、成本构成、毛利率及其变化情况;就变动较大的项目,结合所处细分行业周期波动、客户需求具体变化、同行业可比公司情况等说明具体原因。

柏飞电子 2022-2025 年收入、毛利率及变化情况如下:

单位:万元

| 类型 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
|---|---|---|---|---|
| 数字化产品收入 | 55,518.82 | 57,680.27 | 60,909.14 | 40,998.25 |
| 收入变化 | | 3.89% | 5.60% | -32.69% |
| 数字化产品毛利率 | 59.94% | 51.65% | 52.53% | 44.31% |
| 毛利率变化 | | -8.30% | 0.88% | -8.22% |
| 行业数字化收入 | | | 39,607.10 | 12,733.24 |
| 收入变化 | | | | -67.85% |
| 行业数字化毛利率 | | | 12.55% | 12.03% |
| 毛利率变化 | | | | -0.51% |
| 总收入 | 55,518.82 | 57,680.27 | 100,516.24 | 53,731.49 |
| 总收入变化 | | 3.89% | 74.26% | -46.54% |
| 综合毛利率 | 59.94% | 51.65% | 36.77% | 36.66% |
| 综合毛利率变化 | | -8.30% | -14.87% | -0.12% |

收入层面,柏飞电子 2025 年总收入相比 2024 年下降 46,784.75 万元,主要系特种行业处于“十四五”收官、“十五五”规划项目尚在统筹布局阶段,行业整体需求存在周期性特征,柏飞电子作为配套供应商,在产业链中配套层级较低,相比总体单位较早地进入业务峰值。其中,1)2024 年确认客户 1 某特大项目收入 33,336.62 万元,2025 年无类似规模项目交付;2)2025 年对客户 2 确认收入同比下降 6,966.04 万元;3)2025 年对客户 4 确认收入同比下降 4,978.89 万元,上述三个客户收入累计下降 45,281.55 万元,占收入下降金额的 96.79%。柏飞电子 2024 年总收入相比 2023 年增加 42,835.97 万元,增加 74.26%,主要系确认某特大项目所致;柏飞电子 2023 年总收入相比 2022 年增加 2,161.46 万元,增加 3.89%,相对比较平稳。

毛利率层面,柏飞电子以进口元器件为主的模块和整机产品(简称“老产品”)毛利率较高,以国产元器件为主的模块和整机产品(简称“新产品”)受竞争加剧和元器件国产化材料成本增加等因素影响,新产品的毛利率较老产品下降幅度较大。随着新老产品交替加快,导致 2023 年综合毛利率同比下降 8.30 个百分点;2024 年起,柏飞电子增加资源投入拓展行业数字化项目,为客户提供软硬件系统集成方案、应用开发和服务,上述项目收入贡献较多但毛利率较低,导致柏飞电子 2024 年综合毛利率下降 14.87 个百分点;2025 年综合毛利率同比稳定,数字化产品中受元器件涨价并叠加价格竞争影响,毛利率同比下降 8.22 个百分点;行业数字化毛利率基本稳定。

选取智明达、雷科防务、中科海讯、科思科技作为同行业可比公司,上述公司与柏飞电子在产品体系、特种行业下游应用、技术路径、经营模式、客户构成、行业壁垒等方面业务特征趋同。

柏飞电子 2022 年-2025 年可比上市公司毛利率情况如下:

| 毛利率 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
|---|---|---|---|---|
| 智明达 | 51.94% | 43.55% | 44.84% | 44.83% |
| 科思科技 | 56.64% | 46.84% | 45.68% | 42.10% |
| 雷科防务 | 28.92% | 25.14% | 33.74% | 31.82% |
| 中科海讯 | 63.59% | -6.57% | 27.40% | 23.23% |
| 同行业可比公司均值 | 50.27% | 27.24% | 37.92% | 35.50% |
| 柏飞电子 | 59.94% | 51.65% | 36.77% | 36.66% |

结合同行业可比公司毛利率数据,整体呈波动下降趋势,柏飞电子的毛利率变动趋势符合行业特征,毛利率水平处于合理区间。

为满足特种行业客户需求,柏飞电子除提供专用模块和整机以外,逐步扩大通用计算设备系统集成及服务的资源投入,除上述主营业务内容变化外,柏飞电子 2022 年-2025 年经营模式、收入确认政策、成本构成未发生重大变化,具体情况如下:

主营业务内容:数字化产品:各种专用并行计算、信号与数据处理、嵌入式产品的设计、研发及销售,以各类嵌入式板卡模块和刀片服务器整机为主;行业数字化:通用计算设备的系统集成,并提供相关技术服务。客户主要为航空、航天、船舶、电子、轨道交通等行业单位和企业,产品广泛应用于工业控制、轨道交通、航空船舶、雷达通讯等装备领域。

经营模式:主要采用定制研发的模式为客户提供数字化产品和解决方案,“按需定制、以销定产”。

收入确认政策:按与购货方签订的合同金额,于商品交付并经签收或验收确认后确认收入。

成本构成:包括直接材料(主要包括元器件、模组、软硬件设备及服务)、直接人工成本。其中,直接材料占比超 90%以上,是主要成本构成。2022 年-2025 年成本构成具体情况如下:

单位:万元

| 项目 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 |
|---|---|---|---|---|
| 直接材料 | 21,606.63 | 27,043.65 | 62,747.19 | 33,097.79 |
| 材料占比 | 97.16% | 96.96% | 98.73% | 97.24% |
| 直接人工 | 631.61 | 847.42 | 806.45 | 937.08 |
| 人工占比 | 2.84% | 3.04% | 1.27% | 2.76% |
| 合计 | 22,238.23 | 27,891.06 | 63,553.64 | 34,034.87 |

(二)柏飞电子 2024 年至 2025 年前十大客户、供应商情况,包括成立时间、注册资本、合作年限、购销内容及金额、信用政策及回款情况,说明客户、供应商之间及与上市公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系,是否存在客户指定或推荐供应商的情形,如有请说明原因及合理性。

柏飞电子 2024 年、2025 年前十大客户、供应商情况如下:

2024年前十大客户情况

单位:万元

| 序号 | 客户 | 关联关系 | 成立时间 | 注册资本 | 合作年限 | 销售内容 | 销售金额 | 信用政策 | 2024年回款金额 | 截至2026年6月30日应收余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 客户 1 | 非关联方 | | | 1年 | 销售商品或服务 | 33,336.62 | 按合同约定节点支付货款 | | 9,841.62 |
| 2 | 客户 2 | 关联方 | | | 10年以上 | 销售商品或服务 | 10,049.55 | 交货验收合格取得发票后,按需方回款同比例支付 | 9,768.41 | 16,501.06 |
| 3 | 客户 3 | 非关联方 | | | 1年 | 销售商品或服务 | 9,635.62 | 按合同约定节点支付货款 | 2,274.18 | 13,164.29 |
| 4 | 客户 4 | 关联方 | 2003/6/28 | 10,000.00 | 2年 | 销售商品或服务 | 8,021.21 | 货到验收合格后 3 个月凭票付款 | 5,816.28 | 8,180.38 |
| 5 | 客户 5 | 非关联方 | 2021/11/16 | 150,000.00 | 1年 | 销售商品 | 5,363.63 | 交货验收合格取得发票后 180 天款清 | 2,420.91 | |
| 6 | 客户 6 | 关联方 | 2003/1/8 | 30,000.00 | 10年以上 | 销售商品或服务 | 2,929.11 | 货到验收合格并收到发票后付款 | 759.37 | 3,894.99 |
| 7 | 客户 7 | 关联方 | | | 10年以上 | 销售商品或服务 | 2,768.42 | 按期到货、验收合格后付款 | 1,212.00 | 4,034.68 |
| 8 | 客户 8 | 关联方 | 2018/9/20 | 10,000.00 | 4年 | 销售商品或服务 | 2,385.74 | 货到验收合格后 3 个月后付款 | 3,177.14 | 2,852.46 |
| 9 | 客户 9 | 关联方 | | | 10年以上 | 销售商品或服务 | 2,058.95 | 货到验收合格并收到发票后协商付款 | 2,360.67 | 2,057.04 |
| 10 | 客户 10 | 非关联方 | 2014/2/21 | 12,942.11 | 5年 | 销售商品或服务 | 1,732.16 | 合同签订后预付 30%;货到验收合格后一周内支付 60%;验收合格后 6 个月内支付 10% | 1,315.64 | 153.46 |

2025年前十大客户情况

单位:万元

| 序号 | 客户 | 关联关系 | 成立时间 | 注册资本 | 合作年限 | 销售内容 | 销售金额 | 信用政策 | 2025年回款金额 | 截至2026年6月30日应收余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 客户 3 | 非关联方 | | | 2年 | 销售商品或服务 | 11,079.90 | 按合同约定节点支付货款 | 5,741.34 | 13,164.29 |
| 2 | 客户 11 | 非关联方 | 1958/11/24 | 30,000.00 | 8年 | 销售商品或服务 | 5,146.22 | 合同签订并交货后支付 30%;验收合格后 1 个月内支付 60%;质保期结束后支付 10% | 1,294.58 | 2,817.92 |
| 3 | 客户 12 | 非关联方 | 2004/11/8 | 2,800.00 | 1年 | 销售商品或服务 | 3,176.99 | 验收合格取得发票并完税后 7 天内款清 | 718.00 | 2,872.00 |
| 4 | 客户 2 | 关联方 | 1958/10/27 | 4,483.00 | 10年以上 | 销售商品或服务 | 3,083.51 | 交货验收合格取得发票后,按需方回款同比例支付 | 4,366.66 | 16,501.06 |
| 5 | 客户 4 | 关联方 | 2003/6/28 | 10,000.00 | 3年 | 销售商品或服务 | 3,042.32 | 货到验收合格后 3 个月凭票付款 | 6,911.28 | 8,180.38 |
| 6 | 客户 13 | 非关联方 | 1999/8/25 | 10,000.00 | 7年 | 销售商品或服务 | 1,835.60 | 合同签订后 10 个工作日支付 30%;完成联调后 15 个工作日内款清 | 508.03 | 2,163.20 |
| 7 | 客户 14 | 非关联方 | 1958/10/15 | 408.00 | 10年以上 | 销售商品或服务 | 1,784.39 | 验收合格取得发票并完税后 7 天内款清 | 1,321.76 | 2,399.06 |
| 8 | 客户 15 | 关联方 | | | 1年 | 销售商品或服务 | 1,693.52 | 合同签订后 10 个工作日支付 30%;交付并验收合格取得发票支付 67%;剩余在质保期结束后付款 | 1,630.02 | 283.65 |
| 9 | 客户 8 | 关联方 | 2018/9/20 | 10,000.00 | 5年 | 销售商品或服务 | 1,606.77 | 货到验收合格后 3 个月后付款 | 2,001.56 | 2,852.46 |
| 10 | 客户 9 | 关联方 | | | 10年以上 | 销售商品或服务 | 1,443.58 | 货到验收合格并收到发票后协商付款 | 1,131.60 | 2,057.04 |

2024 年前十大供应商情况

单位:万元

| 序号 | 供应商 | 关联关系 | 成立时间 | 注册资本 | 合作年限 | 采购内容 | 采购金额 | 截至2026年6月30日应付余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 供应商 1 | 非关联方 | 2020/01/13 | 10,000.00 | 1年 | 采购商品 | 27,504.58 | |
| 2 | 供应商 2 | 非关联方 | 2019/12/06 | 500,000.00 | 1年 | 采购商品或服务 | 4,633.19 | 155.53 |
| 3 | 供应商 3 | 非关联方 | 1987/9/15 | 4,104,113.18 | 1年 | 采购商品或服务 | 1,243.74 | |
| 4 | 供应商 4 | 非关联方 | 2014/8/21 | 74,906.37 | 10年以上 | 采购商品 | 1,228.35 | 443.50 |
| 5 | 供应商 5 | 非关联方 | 2002/12/31 | 211,742.76 | 10年以上 | 采购商品 | 1,049.26 | 577.08 |
| 6 | 供应商 6 | 非关联方 | 2008/1/31 | 15,000.00 | 10年以上 | 采购商品 | 819.58 | 66.42 |
| 7 | 供应商 7 | 非关联方 | 2020/6/18 | 16,980.00 | 1年 | 采购商品 | 768.92 | |
| 8 | 供应商 8 | 非关联方 | 2011/3/29 | 300.00 | 4年 | 采购商品 | 738.35 | 308.62 |
| 9 | 供应商 9 | 非关联方 | 2004/5/31 | 7,537.58 | 6年 | 采购商品 | 662.54 | 205.24 |
| 10 | 供应商 10 | 非关联方 | 2022/2/25 | 1,000.00 | 2年 | 采购商品 | 596.38 | 51.02 |

2025 年前十大供应商情况

单位:万元

| 序号 | 供应商 | 关联关系 | 成立时间 | 注册资本 | 合作年限 | 采购内容 | 采购金额 | 截至2026年6月30日应付余额 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 供应商 1 | 非关联方 | 2020/01/13 | 10,000.00 | 1年 | 采购商品 | 33,336.62 | |
| 2 | 供应商 2 | 非关联方 | 2019/12/06 | 500,000.00 | 1年 | 采购商品或服务 | 6,886.83 | |
| 3 | 供应商 3 | 非关联方 | 1987/9/15 | 4,104,113.18 | 1年 | 采购商品或服务 | 2,301.66 | |
| 4 | 供应商 4 | 非关联方 | 2014/8/21 | 74,906.37 | 10年以上 | 采购商品 | 1,759.54 | |
| 5 | 供应商 5 | 非关联方 | 2002/12/31 | 211,742.76 | 10年以上 | 采购商品 | 1,363.63 | |
| 6 | 供应商 6 | 非关联方 | 2008/1/31 | 15,000.00 | 10年以上 | 采购商品 | 572.39 | 66.42 |

柏飞电子 2024 年前十大客户中,客户 2、客户 4、客户 6、客户 7、客户 8、客户 9 与上市公司、控股股东存在关联关系。

柏飞电子 2025 年前十大客户中,客户 2、客户 4、客户 15、客户 8、客户 9 与上市公司、控股股东存在关联关系。

中国电子科技集团有限公司是中央直接管理的国有重要骨干企业,拥有电子信息领域完备的科研创新体系,在特种行业电子和网信领域占据技术主导地位,肩负着实现国防现代化、支撑数字经济发展、服务社会民生的职责使命,承担了众多重大项目或关键分系统项目,下属多家总体单位长期为重大项目提供研制保障服务。受上述行业产品配套体制的影响,柏飞电子的主要客户包括中国电子科技集团有限公司下属单位。

柏飞电子 2024 年前十大供应商与上市公司、控股股东及其他关联方均不存在关联关系。

柏飞电子 2025 年前十大供应商中,供应商 12 与上市公司、控股股东存在关联关系。柏飞电子向供应商 12 采购了某型号产品,经核查,确认上述单位为名录内该型号产品的唯一原厂供方,具备不可替代性。除上述单位外,剩余九大供应商与上市公司、控股股东及其他关联方不存在关联关系。

柏飞电子严格遵照内部控制及采购管理制度相关规定,采购环节采用询比价、竞争性谈判等合规采购方式,综合考虑供应商供货周期、历史合作履约情况、产品价格及质量等多种因素择优选择供应商,不存在客户指定、推荐供应商的情形。

(三)分季度说明 2024 年下半年、2025 年上半年、2025 年下半年柏飞电子向主要客户的销售情况,包括名称及关联关系、销售产品、金额及同比变动率,以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点,说明 2024 年下半年营业收入大幅增长、期后大幅下滑的原因,是否存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形,收入确认是否准确;

柏飞电子 2024 年下半年、2025 年上半年、2025 年下半年收入变化情况如下:

单位